

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT MITRA HASANAH SEMARANG

A. Sejarah dan Perkembangan BMT Mitra Hasanah Semarang

Dengan berdirinya koperasi yang berbasis syariah di Indonesia tentunya akan membawa pengaruh baik bagi masyarakatnya yang mayoritas beragama Islam. Tercapainya kesejahteraan sosial yang penuh dengan keberkahan menjadi poin utama dari berdirinya koperasi syariah. Selain membantu mengentaskan kemiskinan dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia juga menjadi semangat dasar pendirian koperasi syariah.

BMT Mitra Hasanah merupakan lembaga keuangan berprinsip syariah dengan pola bagi hasil yang didirikan atas dasar pemikiran tentang kemandirian ummat. Pada prinsipnya, usaha BMT Mitra Hasanah dibagi menjadi dua yakni, Baitul Maal (usaha sosial) dan Baitul Tamwil (bisnis).¹ Usaha sosial ini bergerak dalam hal penghimpunan zakat, infaq, dan sedekah, serta menyalurkan sesuai ketentuan syar'i. Sehingga dalam operasionalnya dituntut untuk selalu amanah dalam pengelolaannya. Sedangkan usaha bisnisnya bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas menengah kebawah dengan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan kemudian menyalurkan dalam bentuk pembiayaan dengan sistem bagi hasil.

Mengingat begitu pentingnya peran organisasi Islam dalam membina, mengawasi, dan mendidik masyarakat hendaknya organisasi-organisasi memfokuskan pada pengembangan kegiatan kemasyarakatan. Hambatan-hambatan seperti keterbatasan finansial, infrastruktur dan juga kemampuan diri masih banyak dialami oleh masyarakat. Untuk mengatasi

¹ *Company Profile BMT Mitra Hasanah Semarang*

hambatan-hambatan tersebut perlu adanya langkah nyata yang bisa menopang berlangsungnya sebuah organisasi Islam sehingga masyarakat bisa mandiri, tidak bergantung pada bantuan Pemerintah maupun donator.

Berdirinya BMT Mitra Hasanah bermula dari mengelola dana arisan warga yang semakin berkembang, akhirnya terkumpul dana yang cukup besar. Bermodalkan kepercayaan masyarakat, peserta arisan lantas memberikan amanah kepada M. Ajib dan H. Nasir untuk membuka sebuah lembaga keuangan yang bergerak di jalur simpan pinjam. Kemudian beliau mulai memperkenalkan BMT Mitra Hasanah kepada jamaah pengajian, dan diluar dugaan respon mendapatkan respon yang sangat baik.

Landasan dibentuknya BMT Mitra Hasanah sebagai sarana peningkatan ekonomi masyarakat ekonomi kelas menengah kebawah yang membutuhkan support dalam pembinaan dan permodalan. Selain itu untuk menjauhkan masyarakat dari praktik riba yang dilakukan oleh rentenir yang secara jelas dapat merugikan masyarakat. Serta dalam rangka pemenuhan kebutuhan masyarakat sekitar yang masih belum terpenuhi dengan baik.

BMT Mitra Hasanah pada awalnya didirikan pada tanggal 28 Juli 2003 dan sesuai dengan akta pendiriannya Koperasi Mitra Hasanah Nomor: BH. 180.03/506. Penggagas berdirinya BMT Mitra Hasanah ini antara lain:

1. Muhamad Ajib
2. Alis Asikin, M.Ag
3. Supriyadi, SE
4. H. Achmad Setyobudi
5. Mat Soleh, S.Ag
6. Mastur Hasyim, S.Pd
7. (Alm) H. Muhammad Nasir

Ijin-ijin pendirian usaha dan identitas yang dimiliki oleh perusahaan antara lain sebagai berikut:

1. Akta Pendirian Koperasi

Nomor 180. 08 / 506 tanggal 28 Juli 2003

2. Perubahan Anggaran Dasar (PAD)

Nomor : 13/180.08/PAD/XIV.34/XII/2015 tanggal 23 Desember 2015

3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Nomor : 02. 299. 503. 9-508. 000

4. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Nomor : 11. 01. 2. 47. 00790

5. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Nomor : 517 / 2442 / 11.01 / PK / VII /2014

6. Izin Usaha Simpan Pinjam

Nomor : 050/ 2492

BMT Mitra Hasanah telah banyak memberikan layanan jasa keuangan kepada masyarakat sejak awal pendiriannya. Hingga saat ini BMT Mitra Hasanah telah memiliki dua kantor cabang yang beralamatkan di Kompleks Pasar Genuk No. 18 dan di Jalan Meteseh-Rowosari No.2 Tembalang Semarang. Sedangkan kantor pusatnya berada di Jalan Wolter Monginsidi No.39 Semarang.

Sejak awal pendiriannya, BMT Mitra Hasanah cukup mendapat tempat dihati masyarakat sekitar lingkungan BMT. Itu terbukti dengan semakin meningkatnya jumlah nasabah dan jumlah asset yang dimiliki oleh BMT Mitra Hasanah. Peningkatan itu dipengaruhi oleh faktor kepercayaan masyarakat kepada BMT Mitra Hasanah untuk mengelola dana, semakin baiknya kualitas produk dan layanan, serta adanya kedekatan secara psikis antara pihak BMT dan masyarakat.²

Berikut adalah data yang penulis dapat yang menggambarkan tentang perkembangan BMT Mitra Hasanah dalam kurun waktu tiga tahun terakhir.³

² Hasil Wawancara dengan Bapak Supriyadi, SE selaku *General Manager* BMT Mitra Hasanah, pada tanggal 26 April 2016 pukul 09.10 WIB.

³ Hasil Rapat Akhir Tahunan (RAT) 2016 BMT Mitra Hasanah.

No.	Keterangan	2013 (Rp)	2014 (Rp)	2015 (Rp)
1.	Asset	8.085.843.885	10.727.418.306	12.069.707.774
2.	Hutang	2.939.695.483	4.088.650.053	3.823.763.803
3.	Modal	950.745.891	1.010.051.438	1.152.227.220
4.	L/R	101.161.600	150.274.822	114.310.781

Dari data diatas dapat diamati bahwa perkembangan asset yang dimiliki oleh BMT Mitra Hasanah terus berkembang dengan baik. Begitu juga dengan modal BMT Mitra Hasanah yang terus menerus bertambah. Pertambahan ini terjadi karena semakin baiknya kinerja karyawan BMT Mitra Hasanah dalam kegiatan penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Akan tetapi pertambahan modal tersebut dirasa masih cukup kecil dan kurang untuk biaya operasional BMT Mitra Hasanah.⁴

Namun, hutang BMT Mitra Hasanah masih cukup besar jika dibanding dengan tahun 2012 yang hanya berjumlah Rp 2.939.695.483,-. Meskipun terjadi penurunan antara tahun 2014 dan 2015. Sedangkan pada komponen laba rugi cukup fluktuasi dengan pencapaian maksimal ada di tahun 2014, kemudian mengalami penurunan di tahun 2015 yang cukup banyak.

B. Visi, Misi, dan Budaya Kerja di BMT Mitra Hasanah

Visi

Pertama, BMT Mitra Hasanah sebagai salah satu soko guru perekonomian Indonesia yang bercirikan masyarakat yang produktif, sejahtera, dan diberkahi oleh Allah SWT.

Kedua, menjadikan BMT Mitra Hasanah sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang sehat, professional, terpercaya dan bermanfaat bagi umat.

⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Supriyadi, SE selaku *General Manager* BMT Mitra Hasanah pada tanggal 26 April 2016 pukul 09.10 WIB.

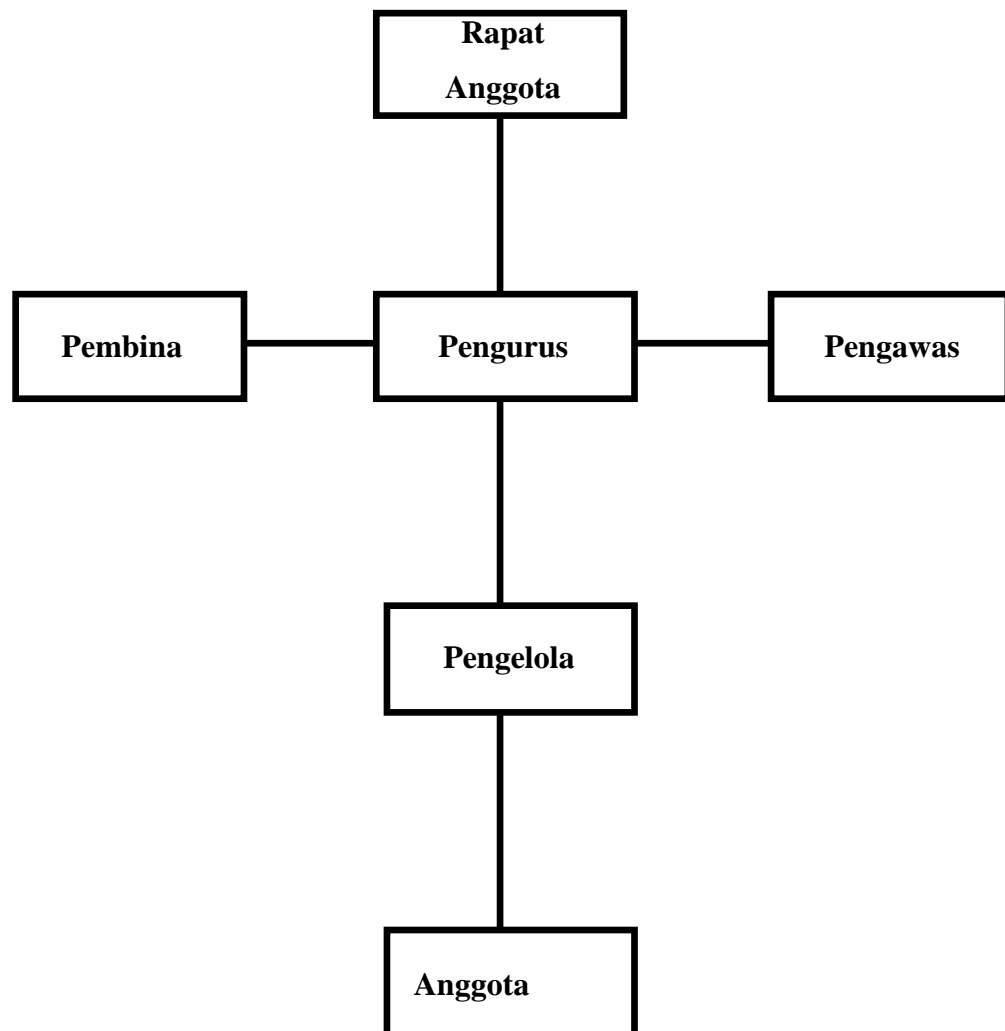
Misi

- Memperbaiki struktur permodalan dalam BMT Mitra Hasanah
- Menerapkan pengelolaan BMT Mitra Hasanah secara professional dan amanah
- Menciptakan sumber daya manusia (SDM) yang handal dan berkompeten
- Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BMT Mitra Hasanah
- Meningkatkan asset dan pendapatan BMT Mitra Hasanah
- Meningkatkan penghimpunan dana anggota dan calon anggota BMT Mitra Hasanah
- Memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah sebagai wujud partisipasi dalam membangun ekonomi umat
- Menjadikan BMT Mitra Hasanah sebagai Lembaga Keuangan yang dapat memberikan manfaat bagi umat.

Budaya Kerja BMT Mitra Hasanah

- Mengawali pekerjaan dengan penuh niat dan disertai dengan doa bersama
- Menghentikan pekerjaan apabila telah tiba waktu sholat dan sesegera mungkin untuk mengerjakan sholat
- Memberi salam dan senyum ramah yang ikhlas kepada setiap tamu yang datang
- Memberikan pelayanan sebaik-baiknya
- Senantiasa menjaga nama baik dan citra BMT Mitra Hasanah
- Bekerja berdasarkan perencanaan yang jelas dan mantap
- Setiap pengelola wajib aktif dan berinisiatif untuk mengembangkan BMT Mitra Hasanah
- Setiap timbul masalah harus dimusyawarahkan bersama
- Setiap personil wajib menyelesaikan tugas hariannya pada hari itu juga
- Saling mengingatkan dan saling membantu diantara sesama karyawan
- Saling menghormati dan saling menjaga wibawa

C. Struktur Organisasi BMT Mitra Hasanah



Keterangan:

1) PENGURUS

Pengurus BMT Mitra Hasanah bertugas sebagai pengurus pusat, mengurus segala sistem, dan juga beberapa pengurus yang ditugaskan untuk menjadi pimpinan di BMT Mitra Hasanah cabang.

Ketua : Achmad Setyobudi

Wakil Ketua : Arif Muthohar

Sekretaris : Nur Su'ud

Wakil Sekretaris : Alis Asikin

2) PENGAWAS

Pengawas bertugas mengawasi segala kegiatan yang ada di BMT Mitra Hasanah agar sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Daftar nama pengawas BMT Mitra Hasanah antara lain:

- a. Alis Asikin, M. Ag
- b. Cholid Zainudin
- c. Kartini, S. Pd

3) PEMBINA

Bertugas untuk membina kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh BMT Mitra Hasanah agar tidak keluar dari aturan-aturan koperasi yang berlaku. Dalam hal ini pihak yang berwenang menjadi Pembina adalah Dinas Koperasi Kota Semarang.

4) PENGELOLA DAN KOMITE PEMBIAYAAN

Yakni bertugas mengelola semua sistem yang ada di BMT Mitra Hasanah, selain itu juga bertugas menciptakan ide dan gagasan baru yang bertujuan untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas produk yang tersedia. Bertugas untuk menilai, mengambil keputusan serta risiko dalam kegiatan pembiayaan. Pengelola BMT Mitra Hasanah yaitu:

- a. Supriyadi, SE selaku General Manager
- b. Muhammad Ajib mewakili Dewan Pendiri

5) DEWAN PENGAWAS SYARIAH

Anggota dari Dewan Pengawas Syariah ini adalah:

- a. Ali Khoiron, S. Pd
- b. Nur Cholis, S. Ag
- c. H. Mustain Rizal

6) KARYAWAN

Melaksanakan segala tugas-tugasnya dengan professional dan penuh dengan tanggung jawab berdasarkan *job description* masing-masing. Berikut adalah daftar nama karyawan yang ada di BMT Mitra Hasanah:

- a. Tutik Afuah
- b. Nur Su'ud
- c. Ayu Febriana Lestari, SE
- d. Richatul Wardah, A. Md
- e. Arif Muthohar
- f. Cahyo Adi Saputro
- g. Cholid Zainuddin, A. Md
- h. Ima Erlyan
- i. Chairul Anam
- j. Sukron Makmum
- k. Muhammad Al Khafid
- l. Sukron Makmum
- m. Khoirur Rozikin
- n. Sona'ah
- o. Nur Ahmad Dani, A. Md
- p. Yulia Nurul Ardianti

D. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*)

BMT Mitra Hasanah

1. *Strang*e (Kekuatan)

- a. Letak geografis Kecamatan Genuk cukup strategis untuk mengembangkan koperasi, UKM, perindustrian, dan perdagangan

- b. Telah terciptanya persepsi yang baik dari masyarakat terhadap BMT Mitra Hasanah
- c. Komitmen yang kuat untuk membangun bisnis secara amanah dan professional
- d. Loyalitas karyawan dan anggota BMT Mitra Hasanah
- e. Menggunakan manajemen terbuka dan akses pelayanan yang prima.

2. *Weaknesses* (Kelemahan)

- a. Masih kurangnya kesadaran dan kedisiplinan anggota akan hak dan kewajibannya
- b. Keterbatasan kuantitas, tingkat kemampuan, dan profesionalisme sumber daya manusia (SDM)
- c. Masih lemahnya posisi modal (*equity*) sendiri utamanya yang bersumber dari anggota secara langsung
- d. Belum semua kantor dilengkapi dengan IT.

3. *Opportunities* (Peluang)

- a. Adanya kedekatan antara pengurus dan karyawan dengan anggota/nasabah
- b. Disamping mengelola keuangan yang berbasis syariah, BMT Mitra Hasanah juga mengelola dana sosial zakat, infaq, wakaf, dan sedekah.
- c. Masih banyaknya masyarakat yang merasa kesulitan untuk mendapat akses pinjaman dari bank
- d. Kesadaran untuk menyimpan dana dikalangan masyarakat yang kian tumbuh dengan baik
- e. Banyaknya pasar-pasar tradisional disekitar lingkungan BMT Mitra Hasanah
- f. Sebagian besar masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang.
- g. Banyaknya masyarakat yang membutuhkan modal kerja untuk menjalankan kegiatan usahanya

- h. Kepercayaan dari Pemerintah, bank, maupun mitra kerja sangat baik
- i. Dukungan kebijakan Pemerintah
- j. Peluang ekspansi dan diserfikasi usaha baru.

4. *Threats* (Ancaman)

Ancaman eksternal yang dihadapi BMT Mitra Hasanah

- a. Dinamika sektor Perbankan
- b. Dinamika Makroekonomi
- c. Masalah legalitas dan regulasi
- d. Demografis dan ketenagakerjaan
- e. Kemiskinan
- f. Peran dan posisi koperasi
- g. Aspek teknologi
- h. Kompetitor yang kian menjamur
- i. Tidak ada Lembaga Penjamin Syariah (LPS)
- j. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang syariah.

Ancaman internal yang dihadapi oleh BMT Mitra Hasanah:

- a. Kepatuhan syariah
- b. Mempertahankan idealism gerakan
- c. Penguatan kelembagaan
- d. Pengembangan sumber daya manusia yang masih kurang
- e. Sistem masih banyak kelemahan
- f. Kualitas SDM masih kurang
- g. Loyalitas karyawan terhadap perusahaan masih sangat rendah
- h. Kepatuhan terhadap aturan-aturan yang berlaku sangat minim
- i. Rasio modal sangat kecil

Adapun langkah-langkah yang menjadi perhatian yang semestinya dilakukan BMT Mitra Hasanah untuk menyikapi faktor-faktor analisis SWOT diatas antara lain:

1. Mengoptimalkan pelayanan kepada masyarakat sebaik mungkin dengan fasilitas jemput bola
2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui pendidikan dan pelatihan, baik aparat maupun UKM dan koperasi
3. Meningkatkan kapasitas dan kualitas produk-produk baik simpanan maupun pembiayaan untuk memenuhi permintaan dasar
4. Menerapkan teknologi secara optimal sesuai rekomendasi perhimpunan BMT Kota Semarang
5. Meningkatkan promosi khususnya pada produk-produk unggulan BMT Mitra Hasanah melalui media cetak maupun elektronik
6. Penerapan transformasi, teknologi informasi dalam rangka menghadapi pasar bebas
7. Memfasilitasi promosi dan pengenalan produk BMT Mitra Hasanah.

E. Produk-Produk BMT Mitra Hasanah dan Perkembangannya

Penulis akan menampilkan tabel perkembangan beberapa produk yang dimiliki oleh BMT Mitra Hasanah, yang nantinya akan dijelaskan bagaimana perkembangannya pada masing-masing produk tersebut.

No.	Simpanan	2013 (Rp)	2014 (Rp)	2015 (Rp)
1.	Sirela	2.055.791.995	2.775.841.544	3.996.541.896
2.	Syiah	84.163.590	73.673.590	68.674.379
3.	Syiah 2	804.614.475	1.118.980.054	841.421.355
4.	Si Arafah, Simhas	91.101.449	123.945.055	457.069.119
5.	Sajaah	1.159.731.000	1.5366.277.000	1.730.010,000

1. Produk Penghimpunan Dana

a. Simhas Arisan (Simpanan Hasanah Arisan)

Simhas arisan adalah simpanan yang dikemas untuk anggota dalam bentuk arisan, dimana pembayarannya dilakukan sebulan sekali sebesar Rp 100.000,- selama tiga tahun dan pengundiannya dilaksanakan pada akhir bulan dengan total hadiah sebesar Rp 3.600.000,-.⁵ Dalam Simhas ini tidak ada bagi hasil, nasabah mendapatkan total uang sebesar Rp 3.600.000,- dana dari nasabah menabung Simhas ini disalurkan dalam bentuk pembiayaan.

Dalam perkembangannya, produk Simhas cukup diminati oleh masyarakat. Karena besarnya jumlah uang arisan yang diundi dan juga banyak promosi yang diberikan pada produk ini. Pihak BMT secara rutin mengadakan undian berhadiah yang digelar tiap tahunnya. Acara dilaksanakan secara meriah agar anggota merasa senang, dan juga sebagai sarana promosi untuk menarik calon anggota untuk bergabung menjadi anggota BMT Mitra Hasanah.

Setoran tiap bulan yang tidak memberatkan juga menjadi salah satu alasan mengapa pada produk ini banyak diminati oleh masyarakat. Terbukti dengan pesatnya pertumbuhan jumlah dana yang terkumpul di produk Simhas ini.

b. Syi'ah (Simpanan Syariah)

Syiah adalah simpanan suka rela anggota dengan menggunakan akad mudharabah yang dirancang untuk pengaturan arus kas pribadi, usaha, maupun investasi. Aplikasi simpanan Syiah adalah pencatatannya secara manual dan jika nasabah menabung atau ingin mengambil uang tidak perlu ke BMT Mitra

⁵ Wawancara dengan Bapak Supriyadi, SE., selaku General Manajer BMT Mitra Hasanah Semarang, pada tanggal 14 April 2016 jam 09.20 WIB.

Hasanah, tetapi bisa melalui staff marketing yang setiap hari terjun kelapangan. Keistimewaan dari produk Syi'ah antara lain:

- Bagi hasil menarik
- Dapat dengan leluasa dalam melakukan transaksi
- Bebas biaya bulanan
- Dapat dijadikan jaminan dalam pembiayaan
- Mendapatkan layanan khusus dari BMT Mitra Hasanah baik setoran maupun penarikan simpanan.

Produk Syi'ah (Simpanan Syariah) di BMT Mitra Hasanah terdiri dari dua macam yaitu:⁶

- 1) Syi'ah pertama, merupakan jenis simpanan anggota pembiayaan. Maksudnya, setiap ada anggota yang ingin melakukan pengajuan pembiayaan maka anggota tersebut harus mempunyai rekening Syi'ah ini. Pada penerapan Syi'ah pertama ini selalu terjadi penurunan di kurun waktu tiga tahun terakhir. Karena penggunaan rekening ini yang hanya untuk pembiayaan.
- 2) Syi'ah kedua, merupakan jenis simpanan anggota yang digunakan untuk menabung. Perbedaan dengan Syi'ah yang pertama yaitu pada fungsi penggunaan rekening Syi'ah. Anggota lebih banyak menggunakan produk ini dikarenakan fungsinya yang hanya untuk menyimpan dana, dan buka digunakan untuk pengajuan pembiayaan. Selain itu, dengan adanya fasilitas jemput bola yang diberikan pihak BMT kepada anggota semakin mempermudah mereka untuk menyetorkan dana atau penarikan dana tanpa perlu mendatangi kantor BMT Mitra Hasanah.

⁶ Wawancara dengan Ibu Richatul Wardah selaku Manajer Operasional BMT Mitra Hasanah Semarang pada tanggal 26 April 2016 pukul 09.40 WIB.

c. Sirela (Simpanan Suka Rela)

Sirela adalah simpanan suka rela anggota dengan akad mudharabah yang dirancang untuk pengaturan arus kas pribadi, usaha maupun investasi. Pencatatannya menggunakan komputer. Apabila nasabah ingin menabung maupun mengambil uang tabungannya bisa langsung datang ke BMT Mitra Hasanah. Keistimewaan dari produk Sirela adalah:

- Bagi hasil yang menarik
- Dapat dengan leluasa melakukan transaksi
- Bebas biaya bulanan
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

Simpanan Suka Rela (Sirela) ini merupakan salah satu produk BMT Mitra Hasanah yang cukup banyak diminati oleh masyarakat. Dengan minimum uang setoran yang hanya Rp 2.000,- tentulah sangat menguntungkan anggota untuk menyimpan uangnya, meski dengan jumlah kecil. Selain itu, adanya bagi hasil yang kompetitif dan tidak ada potongan administrasi tiap bulannya menjadikan Sirela semakin banyak peminatnya.

Berbeda halnya dengan Simpanan Syariah (Syi'ah), pada produk ini tidak ada keistimewaan pelayanan. Anggota dapat menyetorkan uangnya melalui staf marketing, akan tetapi bila anggota ingin melakukan penarikan dana, anggota harus datang ke BMT Mitra Hasanah dengan membawa rekening Sirela sebagai bukti dan pencatatannya.

d. Si Arafah (Simpanan Haji)

Simpanan yang ditujukan bagi umat Islam yang berminat untuk melaksanakan ibadah haji secara terencana sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang dikehendaki. Simpanan Arafah ini dapat diambil hanya untuk keperluan haji. Keistimewaan dari produk Si Arafah adalah:

- Menentramkan, karena simpanan dikelola berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah sehingga terhindar dari prinsip ribawi
- Menguntungkan, karena akan mendapatkan bagi hasil yang sangat menarik
- Kepastian, BMT Mitra Hasanah bekerja sama dengan bank-bank syariah yang mempunyai fasilitas *on line* siskohat Departemen Agama, sehingga memberi kepastian untuk memperoleh porsi Haji
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Dana talangan haji. BMT Mitra Hasanah melayani fasilitas pembiayaan talangan haji.

Pada produk Si Arafah ini sangat sedikit peminatnya. Karena masih terbatasnya pengetahuan masyarakat tentang mekanisme pada produk simpanan haji / dana talangan haji. Daftar tunggu yang lama, adanya batas minimum setoran awal dan angsuran yang dinilai masyarakat cukup besar jumlahnya menjadi salah satu sebab produk ini kurang diminati oleh masyarakat. Selain itu, adanya beberapa masalah seperti angsuran tidak lancar, penilaian jaminan yang kurang memenuhi syarat, dan risiko-risiko yang harus ditanggung oleh BMT juga menjadi faktor kurang lakunya produk ini.

Perlu adanya langkah-langkah yang harus dilakukan oleh pihak BMT agar produk ini tidak “mati” dan kembali dilirik oleh masyarakat. Yaitu dengan gencar melakukan sosialisasi dan memberikan gambaran produk dengan jelas agar masyarakat dengan gampang memahami dan tertarik dengan produk Si Arafah ini. Manajemen yang baik juga perlu digunakan agar risiko-risiko dari berjalannya produk ini dapat diminimalisir.

e. Sajaah (Simpanan Berjangka Mudharabah)

Adalah simpanan untuk anggota yang dirancang sebagai saran investasi jangka panjang yang aman. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah berjangka, dimana anggota dapat menentukan jangka waktu yang dikehendaki dan atas investasi ini anggota berhak mendapat bagi hasil sesuai nisbah. Keistimewaan dari produk Sajaah adalah:

- Bagi hasil yang kompetitif
- Bebas biaya
- Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan
- Mendapatkan souvenir cantik.

Perkembangan produk Sajaah (Simpanan Berjangka Mudharabah) perlahan tapi pasti terus mengalami peningkatan. Terlihat dari tabel diatas yang dalam kurun waktu tiga tahun terakhir mengalami pertumbuhan yang baik.

Mulai adanya kesadaran dari masyarakat untuk menyimpan dananya menjadi salah satu faktor pertumbuhan produk tersebut. Faktor terbesar dari pertumbuhan produk Sajaah ini adalah promosi-promosi yang menarik yang dilakukan oleh BMT Mitra Hasanah dengan memberikan bagi hasil yang menggiurkan dan juga bagi-bagi hadiah berupa souvenir cantik.

f. Si Suqur (Simpanan Qurban)

Si Suqur adalah simpanan yang mengkhususkan untuk persiapan qurban setiap tahun dengan proses cepat, dijamin aman dan layanan sesuai dengan nisbah bagi hasil yaitu 37,5% : 62,5%. Si Suqur ini bisa diambil satu bulan sebelum hari raya Idul Adha pada tanggal 10 Dzulhijjah.

Dalam pelaksanaan produk Si Suqur ini, memang tidaklah banyak peminatnya. Karena dilihat dari kondisi ekonomi masyarakat disekitar lingkungan BMT Mitra Hasanah yang mayoritas menengah kebawah. Yang lebih condong untuk

menyimpan dananya pada produk dimana produk tersebut ada bagi hasil yang akan diterima oleh anggotanya.

g. Si Sidik (Simpanan Pendidikan)

Si Sidik adalah simpanan pendidikan yang diperuntukkan bagi pelajar. Si Sidik ini terdapat bagi hasil yang kompetitif dihitung dari saldo rata-rata. Layanan antar jemput setoran dan juga penarikan. Kelebihan dari produk Si Sidik ini antara lain :

- Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu
- Layanan antar jemput setoran dan penarikan
- Bagi hasil yang kompetitif karena dihitung dari saldo rata-rata
- Tanpa administrasi bulanan.

Begitu juga dengan produk Si Sidik, yang tak begitu ramai peminatnya. Produk Si Sidik sebagian besar anggotanya adalah pelajar. Staf marketing akan mendatangi sekolah-sekolah, kemudian akan menjaring pelajar-pelajar yang berminat dengan produk ini.

Hambatan yang dihadapi adalah masih kurangnya pengetahuan tentang manfaat menyimpan uang di lembaga keuangan seperti BMT. Pihak sekolah sebagian besar berpendapat bahwa sudah ada sistem menabung disekolahnya, tanpa perlu lagi mensosialisasikan untuk menyimpan dana seperti di BMT.

2. Produk Penyaluran Dana

a. Musyarakah (MSA)

Musyarakah adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan modal kerja. Produk ini cocok digunakan dalam rangka mengembangkan usaha, akan tetapi masih mengalami kendala dalam hal pendanaan.

Penerapan akad musyarakah di BMT Mitra Hasanah sangat jarang dilaksanakan. Karena faktor kurangnya pengetahuan tentang

bagaimana pelaksanaan ekonomi Islam yang baik dan benar dari anggota, serta keinginan masyarakat dengan sesuatu hal yang tidak *ribet*. Hampir sebagian besar masyarakat tidak mengetahui tentang maksud akad-akad yang digunakan dalam pembiayaan.

b. Mudharabah (MDH)

Mudharabah adalah pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha seperti perdagangan, pertanian, maupun jasa. Dalam pembiayaan mudharabah ini nasabah mengajukan permohonan pembiayaan berdasarkan prinsip mudharabah, setelah persyaratan terpenuhi, maka pihak BMT akan melakukan *survey* untuk menilai kelayakan jaminan atas pembiayaan yang diajukan.

Mudharabah merupakan akad yang paling banyak digunakan untuk produk pembiayaan di BMT Mitra Hasanah. Karena dirasa lebih pas dan mudah dengan kebutuhan anggotanya. Selain itu adanya kemudahan dalam perhitungan porsi bagi hasil yang nantinya akan didapatkan oleh kedua belah pihak. Pihak BMT lebih senang menggunakan akad ini karena porsi modal antara pihak BMT selaku *shahibul maal* dan anggota selaku *mudharib* dihitung secara utuh (100%) modal dari BMT. Dan porsi untuk bagi hasilnya akan disepakati bersama saat awal akad.

c. Murabahah (MBA)

Murabahah adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pihak BMT selaku penjual dan nasabah sebagai pembeli. Pembayaran dapat dilakukan dengan cara mengangsur sesuai dengan kesepakatan bersama saat akad. Dalam akad murabahah ini setelah melakukan transaksi akad, BMT selaku

pemberi modal memberi tahu harga pokok dan keuntungan yang didapatkan oleh pihak BMT. Nasabah juga bisa melakukan nego sampai kedua belah pihak menjalin kesepakatan.

Jenis pembiayaan ini sangat jarang sekali dilakukan di BMT Mitra Hasanah. Faktor-faktor yang menyebabkannya pun beragam, diantaranya yaitu:

- 1) Keterbatasan modal yang dimiliki oleh BMT
- 2) Lemahnya kemampuan SDM dan keterbatasan pengetahuan tentang penerapan akad untuk pembiayaan.
- 3) Masyarakat tidak mengerti tentang mekanisme akad murabahah ini. Apabila ingin melakukan pembelian barang (untuk usaha) mereka akan mengajukan pembiayaan dengan akad mudharabah.
- 4) Tidak adanya ketegasan dari pihak BMT dalam penerapan akad.

d. Qardhul Hasan

Adalah pembiayaan dari harta yang dikhususkan untuk dikembalikan sesuai dengan jumlah pembiayaan tanpa memberikan bagi hasil. Qardhul hasan ini diperuntukkan bagi orang-orang yang tidak mampu/dhuafa. Dalam produk ini nasabah mengembalikan dana pinjaman tersebut sesuai dengan nominal yang dipinjam.

Dalam penerapannya, Qardhul Hasan ini sangat jarang dilakukan oleh BMT Mitra Hasanah. Karena sangat jarang ditemukan anggota / orang yang sesuai kriteria pemberian dana Qardhul hasan yang melakukan pinjaman dengan akad ini.

3. Produk Jasa

- a. Bekerja sama dengan PT Pos, antara lain pembayaran listrik, telepon rumah, PDAM, dan angsuran keuangan.

- b. Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri antara lain western union, penerimaan uang, dan juga transfer uang.

Dalam penerapan produk jasa ini cukup banyak masyarakat yang mulai memanfaatkan fasilitas pelayanan jasa yang diberikan oleh BMT Mitra Hasanah. Biasanya mereka datang ke BMT Mitra Hasanah untuk menyetorkan dana (menabung) dan sekaligus untuk melakukan pembayaran tagihan listrik, PDAM, dan lain sebagainya.

Akan tetapi banyak juga masyarakat yang enggan memanfaatkan layanan ini karena dikenakan tarif yang cukup mahal dalam setiap melakukan transaksi. Masyarakat yang enggan ini biasanya lebih memilih untuk langsung membayarkan tagihan ke tempatnya langsung, atau melalui bank yang tariff transaksinya tidak sebesar yang dikenakan di BMT.

Maka jika melihat dari data yang telah penulis sajikan dan mengetahui dinamika produk-produk BMT Mitra Hasanah secara nyata di lapangan, dapat disimpulkan bahwa produk unggulan yang banyak diminati oleh anggota adalah produk Sirela (Simongan Suka Rela). Produk ini diminati karena batas setoran minimum sangat kecil. Anggota dapat menyetorkan berapapun dana yang dimilikinya. Selain itu adanya bagi hasil yang diberikan pihak BMT juga menjadi alasan lain mengapa produk ini diminati.

Selain Sirela, produk Simhas (Simpanan Hasanah) menjadi produk yang banyak diminati setelah produk Sirela. Simhas yang secara mekanisme mirip dengan arisan pada umumnya mampu menarik banyak anggota/calon anggota untuk ikut bergabung. Pada produk Simhas ini, BMT menyediakan lebih banyak promosi dibanding dengan produk-produk lain. Promosi tersebut berupa undian berhadiah souvenir-souvenir cantik hingga sepeda motor yang akan diundi pada akhir periodenya.